

економічним та екологічним станом сільських територій – з другого.

Проведене дослідження свідчить, що під час розробки стратегій щодо формування конкурентоспроможних регіонів України необхідно враховувати не тільки закономірність циклічного розвитку країни взагалі, а й природу економічних циклів окремих її регіонів, звертаючи увагу на можливість незбігу характеру цих циклів.

1. Дедов Л., Эйснер Ю. О специфике структурных циклов // Общество и экономика. – 2002. – № 10-11. – С.227-238.

2. Губерна Г., Ляшенко В. Процес структурної перебудови економіки України: регіональний аспект // Управління сучасним містом. – 2004. – № 4-6 (14). – С.175-180.

3. Касянова Н.Л. Методичні підходи до структуризації виробництва та формування регіональних ринків агропродовольчої продукції // Економіка АПК. – 2000. – №3. – С.89-94.

4. Кобута І. Удосконалення експортно-імпорتنної політики України в зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією // Актуальні питання аграрної політики: Зб. праць. – К., 2002. – С.413-450.

5. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. Доклады и их обсуждение в институте экономики. – М.: Российская ассоциация научных исследований, 1928. – 288 с.

6. Мендельсон Л.А. Теория и история экономических кризисов и циклов. – М.: Мысль, 1964. – 256 с.

7. Меньшиков С.И., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу. – М.: Международные отношения. – 1989. – 272 с.

8. Овчинников Г.П. Макроэкономика. – СПб.: Техническая книга, 1993. – С.147-169.

9. Рябоконт В.П. Соціально-економічні проблеми розвитку агропромислового комплексу України в сучасних умовах. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 355 с.

10. Саблук П. Т., Карич Д. Я., Коваленко Ю. С. Основи організації сільськогосподарського ринку. – К., 1997. – 140 с.

11. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Держкомстат України. – К.: Техніка, 2003. – 598 с.

Отримано 19.01.2005

УДК 658.12.22 : 339.137

И.А.ГУБАРЕВА

Украинская государственная академия железнодорожного транспорта, г.Харьков

МЕТОД ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСА ПРЕДПРИЯТИЯ

Предлагается метод оценки конкурентного статуса предприятия на базе существующих подходов к определению количественной оценки уровня конкурентоспособности предприятия, позволяющий определить слабые функциональные места и элементы процесса труда его деятельности.

В современных условиях особую актуальность приобретает проблема повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей. Решение этой проблемы напрямую зависит от способности предприятий выжить в долгосрочной перспективе и обеспечить

непрерывность своего развития. Складывающаяся жесткая конкуренция на рынке обуславливает необходимость серьезной работы по разработке адаптационных мероприятий, направленных на создание и реализацию конкурентных преимуществ.

Уровень конкурентоспособности предприятия – относительная характеристика предприятия, отражающая его состояние по сравнению с предприятиями-конкурентами и сформированная под воздействием количественных и качественных показателей его деятельности. Таким образом, необходимо формирование аппарата оценки конкурентоспособности, который позволил бы учесть как количественные, так и качественные факторы. Оценка конкурентоспособности предприятия и конкурентов, наряду с оценкой условий конкуренции в отрасли требуется предприятию для того, чтобы определить, в чем его преимущества и недостатки перед конкурентами, и выработать адекватные управленческие воздействия, направленные на повышение эффективности его деятельности и жизнеспособности.

На основе анализа существующих подходов [1-3] сформирована методика оценки конкурентного статуса предприятия, которая позволяет определить уровень конкурентоспособности и выявить функциональные области и элементы процесса труда в деятельности предприятия, требующие оптимизации с точки зрения повышения уровня конкурентоспособности.

Конкурентный статус предприятия характеризует предпосылки достижения им того или иного уровня конкурентного преимущества, т.е. главной цели конкурентной борьбы на рынке.

Эти предпосылки определяются стратегическим потенциалом предприятия (его внутренними факторами конкурентоспособности), совокупным воздействием внешних факторов маркетинговой среды на условия достижения определенного уровня конкурентного преимущества.

Конкурентный статус предприятия (*КСП*) предопределяет уровень конкурентного преимущества предприятия (*КПП*):

$$У_{КПП} = f(КСП).$$

Главная задача в определении конкурентного статуса предприятия – оценка степени достаточности развития стратегического потенциала предприятия и условий внешней маркетинговой среды для поддержания на высоком уровне конкурентного преимущества предприятия. Для этого должны быть выполнены следующие действия:

1. По каждому элементу стратегического потенциала должны быть определены ресурсы, которые могут обеспечить достижение це-

лей предприятия в той или иной фазе жизненного цикла конкурентного потенциала предприятия. Сравнивая значения фактических и требуемых параметров ресурсов, определяются показатели соответствия фактических параметров требуемым по каждому элементу стратегического потенциала, которые сводят в обобщающую оценку с учетом значимости каждого элемента.

2. Должна быть определена степень достаточности условий, формируемых элементами национального ромба (HP). Сложность состоит в том, что условия внешней среды характеризуются высокой динамичностью. Поскольку скорость, с которой происходят изменения, практически непредсказуема, остается лишь постоянно отслеживать эти изменения, прогнозировать их возможность и ожидать моменты их появления. На основе обработки полученной информации экспертным путем определяют, насколько благоприятны внешние условия для достижения предприятием максимального значения уровня его конкурентного преимущества на том или ином этапе его жизненного цикла.

Таким образом, уровень конкурентного статуса предприятия зависит от уровня полезности стратегического потенциала предприятия (CPI), характера и степени использования условий внешней среды

$$Y_{KCI} = f(CPI_i D^{HP}).$$

Принципы количественной оценки уровня конкурентного статуса предприятия состоят в следующем:

- оценки должны быть дифференцированы по этапам жизненного цикла конкурентного преимущества [3];
- оценки должны учитывать значимость каждого детерминанта национального ромба (D^{HP}) в формировании условий конкурентного преимущества предприятия [2];
- оценки должны учитывать структуру стратегического потенциала предприятия по его элементам, видам и степени соответствия ресурсов принципу Парето-эффективности [1];
- оценочные показатели предоставляют возможность проанализировать влияние как отдельных сторон внутренней и внешней маркетинговой среды (частные показатели), так и совокупное влияние этих условий на создание предпосылок соответствующего уровня конкурентного преимущества предприятия (обобщающий показатель) [3].

В данном случае оценки всех условий для создания конкурентного преимущества не могут быть определены статистически, они, как правило, базируются на субъективном мнении экспертов, которые формируют следующие оценочные показатели условий для конкурент-

ного преимущества, определяемых внешней и внутренней средой:

а) условия, формируемые совокупным воздействием детерминантов национального ромба, оцениваются следующими показателями:

$$D^{HP} = S \prod_{Z=1}^S D_Z^{HP}, \quad D_z^{HP} = 4 \prod_{y=1}^4 Q_{R_z} a_{R_z}.$$

Здесь D^{HP}, D_z^{HP} – показатели совокупного воздействия детерминантов за весь и за z -й этап жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия соответственно; Q_{R_z} – отношение неблагоприятных факторов к общему числу факторов, формируемых g -м детерминантом на z -м этапе жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия, где g_z – коэффициент значимости g -го детерминанта для z -го этапа жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия; a_{R_z} – показатель оценки конкурентного статуса предприятия, формируемого z -м элементом национального ромба;

б) условия, формируемые стратегическим потенциалом предприятия, оцениваются следующими показателями:

$$СПП = S \prod_{z=1}^s СПП_z; \quad СП_{iz} = 7 \prod_{j=1}^7 R_{jiz}^{\exists};$$

$$СПП_z = 16 \prod_{i=1}^{16} СП_{iz}; \quad R_{jiz}^{\exists} = k_{iz}^{\exists} k_{jz}^{cp},$$

где R_{jiz}^{\exists} – показатель оценки i -го элемента стратегического потенциала предприятия по соответствию j -го ресурса предприятия требованиям, отвечающим его целям на z -м этапе жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия; k_{iz}^{\exists} – коэффициент значимости i -го элемента стратегического потенциала на z -м этапе жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия; k_{jz}^{cp} – коэффициент соответствия j -го ресурса предприятия требованиям, отвечающим целям предприятия на z -м этапе жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия; $СПП, СПП_z, СП_{iz}$ – показатели соответствия стратегического потенциала целям предприятия по формированию КПП за весь жизненный цикл конкурентного преимущества предпри-

ятия (ЖЦКПП), z -й этап, i -го элемента стратегического потенциала за z -й этап жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия, j -го вида ресурса предприятия за z -й этап ЖЦКПП, j -го вида ресурса предприятия за весь ЖЦКПП, соответственно.

Обобщающими оценками конкурентного статуса предприятия (СП) будут:

$$СП_j = \prod_{z=1}^7 k_{jz}^{\mathcal{H}} СП_{jz}, \quad СП_{jz} = 16 \prod_{i=1}^{16} R_{jiz}^{\mathcal{E}};$$

а) за z -й этап жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия:

$$КСП_z = СПП_z D_z^{HP};$$

б) за весь жизненный цикл конкурентного преимущества предприятия:

$$КСП = СПП D_z^{HP}.$$

Количественную оценку уровня конкурентного статуса предприятия используют для последующего анализа причин наиболее существенного расхождения между фактическими и требуемыми значениями параметров стратегического потенциала предприятия, выявления степени положительного (или отрицательного) влияния внешних факторов на уровень конкурентного преимущества предприятия и выработки на основе анализа наиболее актуальных целей его стратегического развития.

Результаты оценки уровня конкурентного статуса предприятия сводят в аналитические таблицы, с помощью которых анализируют уровень конкурентного статуса предприятия в следующих разрезах:

- определение обеспеченности ресурсами на каждом этапе жизненного цикла конкурентного преимущества элементов стратегического потенциала предприятия по каждому элементу стратегического потенциала и каждому виду ресурса;

- определение уровня конкурентного статуса, формируемого стратегическим потенциалом предприятия, по каждому виду ресурсов, каждой фазе жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия и его стратегическому потенциалу в целом;

- определение уровня конкурентного статуса, формируемого детерминантами национального ромба как по каждому детерминанту, каждой фазе жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия, так и всему жизненному циклу;

- определение уровня конкурентного статуса, формируемого со-

вокупным влиянием внутренних и внешних факторов.

Таким образом, количественная оценка конкурентного статуса позволяет вести целенаправленный поиск наиболее предпочтительных вариантов создания и поддержания на всех этапах жизненного цикла конкурентного преимущества предприятия благоприятных предпосылок для высокого уровня его конкурентного преимущества. Предложенные оценки могут быть ранжированы для определения конкурентных позиций предприятия. Кроме того, результаты оценки должны также отражать относительное положение оцениваемого предприятия по сравнению с предприятиями-конкурентами и формировать базу для выявления слабых сторон в его функционировании и определения направлений управляющих воздействий с целью повышения уровня конкурентоспособности предприятия.

1.Афанасьев М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 410 с.

2.Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность промышленных предприятий в условиях формирования рыночной экономики. – Харьков: ХГЭУ, 1997. – 148 с.

3.Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 1197 с.

Получено 31.01.2005

УДК 658

П.Н.КОЮДА, канд. экон. наук, В.Б.ИВАНОВА

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

РИСК КАК ФАКТОР ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Рассматриваются предпосылки к созданию единой системы оценки рисков, возникающих при реализации инновационных проектов на предприятиях. Обосновывается необходимость создания такой системы с учетом сложившейся ситуации на инновационном рынке Украины.

Украина находится в стадии трансформационного развития рыночной экономики, что влияет на отношение к инновационным процессам. Отечественные авторы часто ориентируются на простую модель «технологического толчка». Следует отметить, что это в значительной мере вызвано объективно существующей ситуацией и признанием того факта, что применение современной «интегрированной» модели требует развитой инфраструктуры, достаточных финансовых ресурсов, стабильной финансовой системы, наличия уже сформировавшихся рыночных нововведений. Отсутствие или частичная нереализованность вышеперечисленных факторов порождает проблему высокой степени риска капиталовложений.